

Note de Conjoncture

Marché immobilier résidentiel :
Bilan 2014, Tendances 2015
«2015, il suffirait d'un signe...»

JANVIER
2015



Note de conjoncture

Introduction

Marché immobilier : bilan 2014, tendances

- Introduction

Les 6 indicateurs du Réseau Laforêt

- La demande
- L'offre
- Les transactions
- Les prix au m²
- L'écart de prix
- Les délais de vente

Focus spécifiques

- Paris et Paris 17^e
- Colombes
- Lyon - Lyon 7^e
- Dax

Conclusions et perspectives du marché immobilier français en 2015



Introduction

Un marché qui poursuit sa mutation...

- Difficultés économiques toujours présentes
- Le marché immobilier 2014 a subi l'introduction simultanée de la loi ALUR et de la loi Hamon
- Taux d'intérêts encore plus bas mais avec un accès sous contrôle renforcé des banques
- Baisse des prix amortie dans les grandes agglomérations

Une fracture qui s'accroît...

- Dans les zones moins urbanisées, la baisse des prix se cumule avec la baisse des transactions
- L'écart de prix est toujours grandissant entre les métropoles et les villes moyennes et les zones rurales
- Les grandes surfaces, maisons ou appartements familiaux, peinent à se vendre

Mais soutenu par son "noyau dur"...

- Des acquéreurs plus sérieux, moins de curieux
- Des primo-accédants reviennent avec des projets plus solides
- Des vendeurs plus réalistes qui ont intégré les tendances du marché
- Après un retrait massif, les investisseurs reviennent sonder le marché

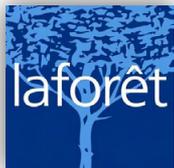


Les 6 indicateurs du Réseau Laforêt

Les chiffres

Méthode de calcul des prix :

- > *Le calcul des prix présenté par Laforêt s'appuie sur deux sources issues du terrain.*
- > *La première provient des ventes réalisées par le Réseau.*
- > *La seconde a pour origine les biens pour lesquels les agences Laforêt se sont vues confier un mandat, mais qui ont été vendus par une autre voie. Dans ce cas, le vendeur a l'obligation contractuelle de communiquer son prix de vente.*



Les 6 indicateurs du Réseau Laforêt 2014 vs 2013



Demande
- 4 %

Si le volume global de la demande baisse, cette dernière reste forte à Paris, soutenue en Île-de-France ainsi que dans les grandes agglomérations. Les zones moins urbanisées, elles, marquent le pas.

Découragés par les annonces et effets de la loi ALUR au premier semestre, les investisseurs font un timide retour au second.

Conscients que la pierre reste un excellent moyen de capitaliser, les primo-accédants reviennent en nombre. Ils bénéficient généralement d'une épargne familiale conséquente.

Les secundo-accédants réalisent encore souvent une plus-value, leur permettant de gonfler la part de l'apport qui va généralement de 40% jusqu'à 100% du prix du bien.

D'une manière générale, les acquéreurs présentent des dossiers d'achats consolidés avec une part d'apport en hausse et des enveloppes financières pré-validées.



Offre
- 0,4 %

Toujours à leurs niveaux bas, les mises en vente sont strictement dictées par la nécessité.

La pénurie de petites surfaces persiste.

De façon générale, la demande reste supérieure à l'offre sauf pour les plus grandes surfaces : appartements familiaux, grandes maisons.

Toutefois, on observe des mises en vente par les bailleurs au départ de leurs locataires pour réaliser une plus-value encore intéressante.

Les biens vendus occupés peinent à se vendre.

Les vendeurs ont en général intégré une tendance baissière modérée des prix. Ils affichent plus facilement des prix réalistes.



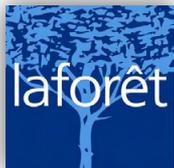
Transactions
+ 0,4 %

Les grandes agglomérations maintiennent la dynamique des transactions, alors que les secteurs moins urbanisés reculent.

Ce sont les petites et moyennes surfaces qui rythment le marché.

Dans un contexte baissier, les acquéreurs achètent la qualité : situation géographique, qualité de construction...

Les difficultés sont nombreuses pour faire se rejoindre vendeurs et acquéreurs (financement, estimation de travaux...) mais lorsqu'ils se rencontrent, l'accord sur le prix se fait raisonnablement et les transactions se fluidifient.



Les 6 indicateurs du Réseau Laforêt 2014 vs 2013



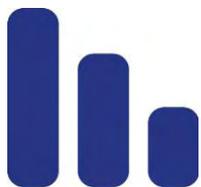
Prix m² : 2 816 €
- 1,9 %

Le prix moyen d'un bien vendu dans le réseau Laforêt se situe à 207 000 €, sur une surface moyenne de 73,5 m².

La faible baisse des prix moyens au m² est la conséquence des ventes de petites surfaces et des biens de qualité, qui maintiennent la moyenne.

Ce chiffre recouvre plusieurs réalités : de grandes métropoles comme Paris et Lyon qui résistent mieux et des villes moyennes comme Dax, où les prix dévissent de 10%.

La fracture immobilière se confirme par l'écart de prix au m² qui se creuse sensiblement entre les villes et les zones moins peuplées.



Écart de Prix :
6,25 %
- 0,3 pt

Les marges de négociation se réduisent légèrement, grâce à la prise de conscience du marché par les vendeurs. Davantage en phase avec le marché, ces derniers mettent en vente leurs biens à des prix plus réalistes, donc plus acceptables par les acquéreurs.

Chacun considère ainsi réaliser une affaire à son juste niveau.

Plus raisonnables au départ, les prix sont un peu moins "challengés" par les acquéreurs, en particulier sur les petites surfaces où la demande domine souvent l'offre.

Un vendeur acceptera plus facilement une offre basse de la part d'un acquéreur solvable, car il sait que la transaction se concrétisera à court terme.



Délais de vente :
107 jours stable

Les délais de vente se stabilisent en règle générale, mais ne reflètent pas les situations plurielles du marché. À l'instar des appartements dont les délais de vente peuvent s'allonger d'une semaine suite aux obligations ALUR, et des zones hors agglomération où les vendeurs ont mieux assimilé la réalité du marché. Ces derniers acceptent plus facilement les offres des acquéreurs, qui se font plus rares.

L'allongement du délai de vente dû à la loi ALUR a été largement compensé par une prise de décision plus franche des acquéreurs et un accord sur le prix plus rapide avec les vendeurs.



Tableau de synthèse 2014

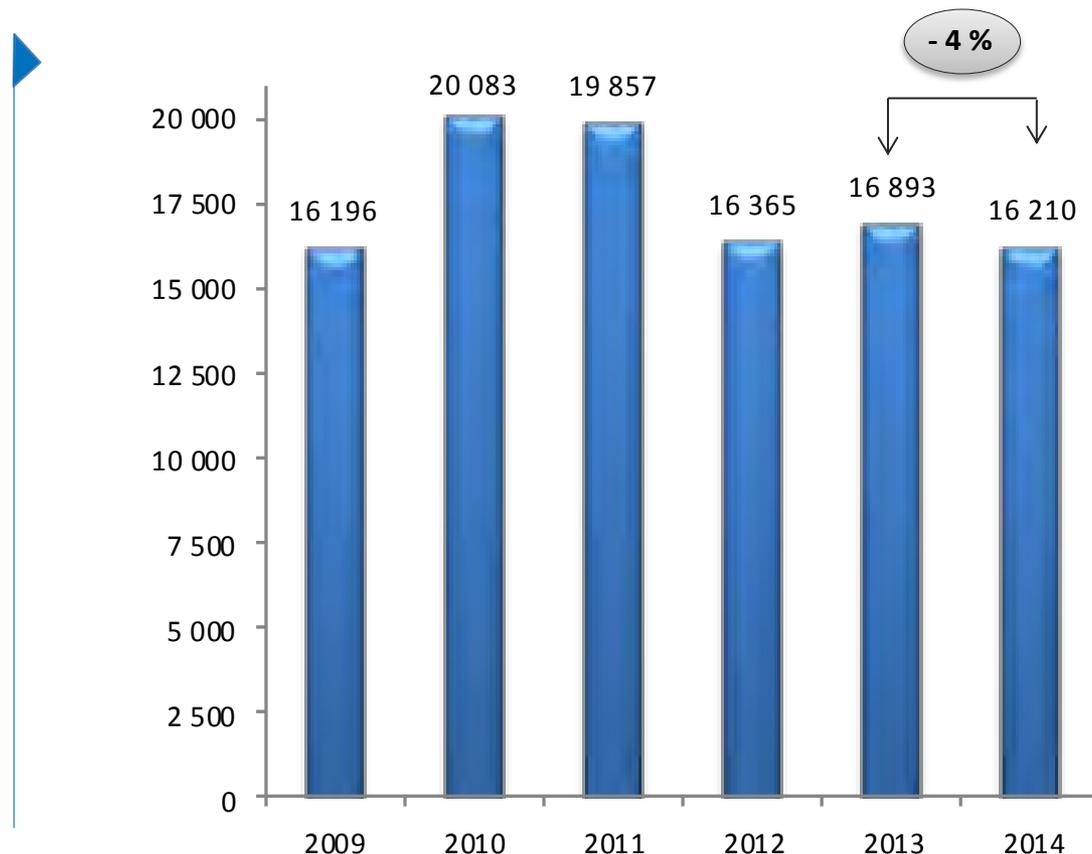
	Demande	Offre	Transactions	Prix/m ²	Écart de prix	Délais de vente
France	- 4 %	- 0,4 %	+ 0,4 %	2 816 € - 1,9 %	6,25 % - 0,3 pt	107 jours 0 j
Paris	+ 19 %	+ 11 %	+ 3,5 %	8 064 € - 1,2 %	4,15 % - 0,4 pt	76 jours + 6 j
IdF (Hors Paris)	+ 5 %	+ 12 %	+ 4 %	3 662 € - 1,7 %	5,3 % - 0,1 pt	92 jours + 7 j
Régions	- 6 %	- 3 %	- 1,3 %	1 987 € - 3 %	6,4 % - 0,3 pt	115 jours - 3 j



Note de conjoncture

La Demande

Nombre de nouveaux acquéreurs potentiels
(moyenne mensuelle nationale)



Paris
+ 19 %

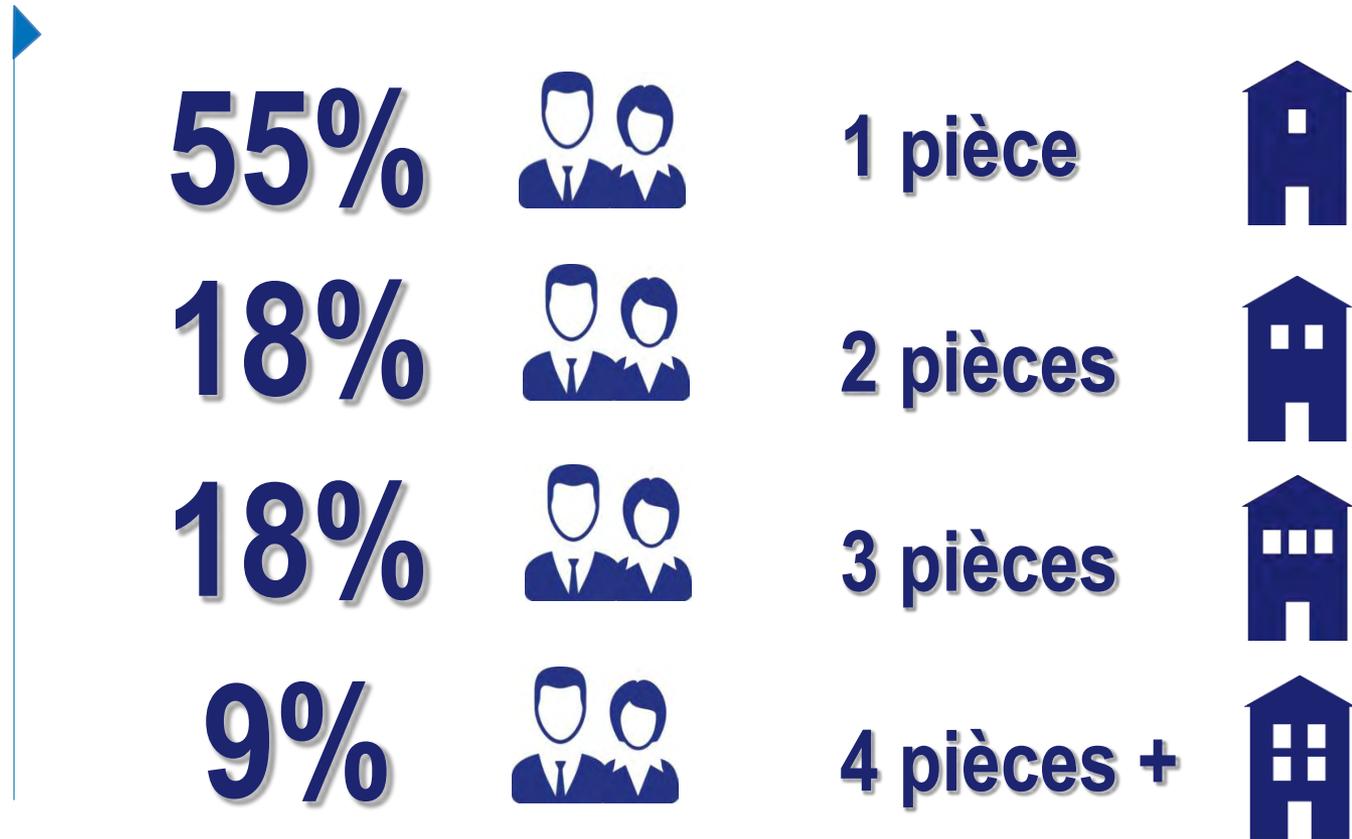
**IdF
Hors Paris**
+ 5 %

Régions
- 6 %



Note de conjoncture

Répartition de la demande par type d'appartement (en nombre de pièces)

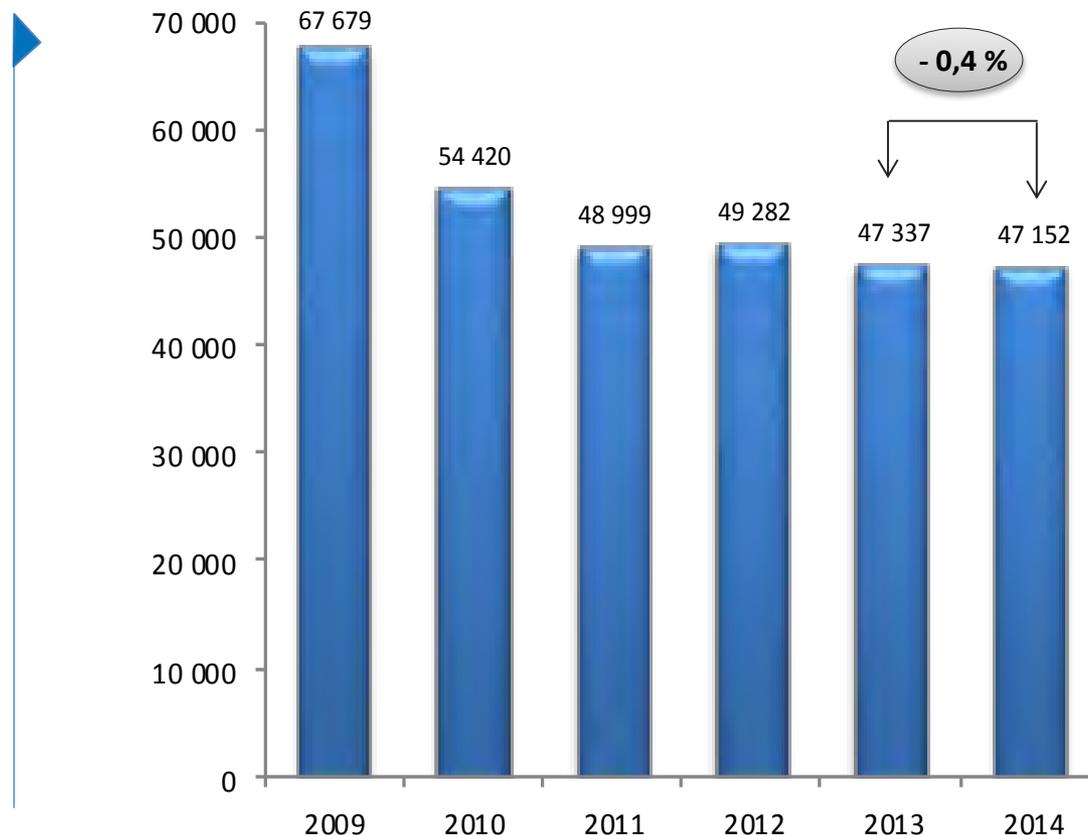
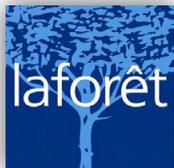




Note de conjoncture

Répartition de la demande par type de maison (en nombre de chambres)





Paris
+ 11 %

**IdF
Hors Paris**
+ 12 %

Régions
- 3 %

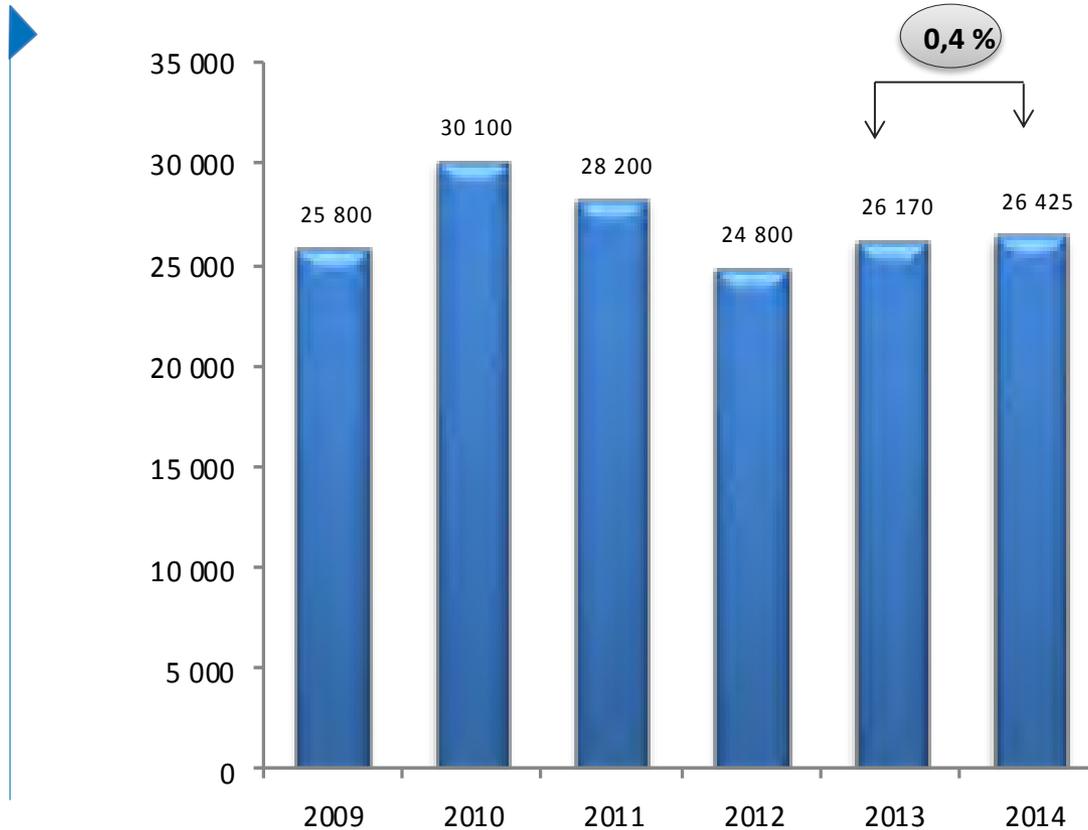
L'Offre : tendances sur Paris et IdF





Les Transactions

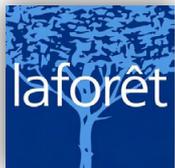
Nombre de transactions
(Total annuel national)



Paris
+ 3,5 %

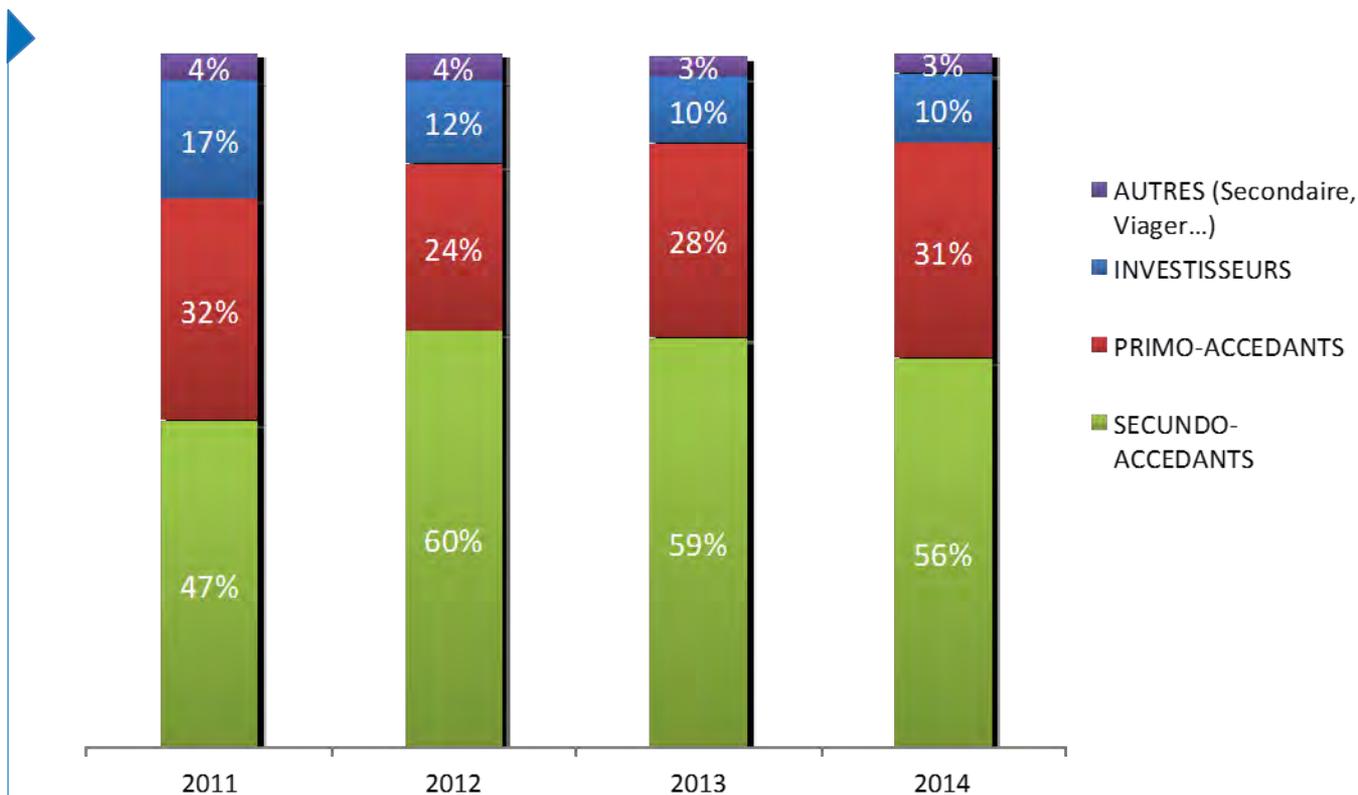
**IdF
Hors Paris**
+ 4 %

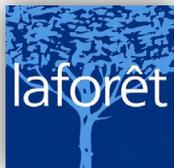
Régions
- 1,3 %



Note de conjoncture

Répartition des transactions par typologie de client cumul 2014

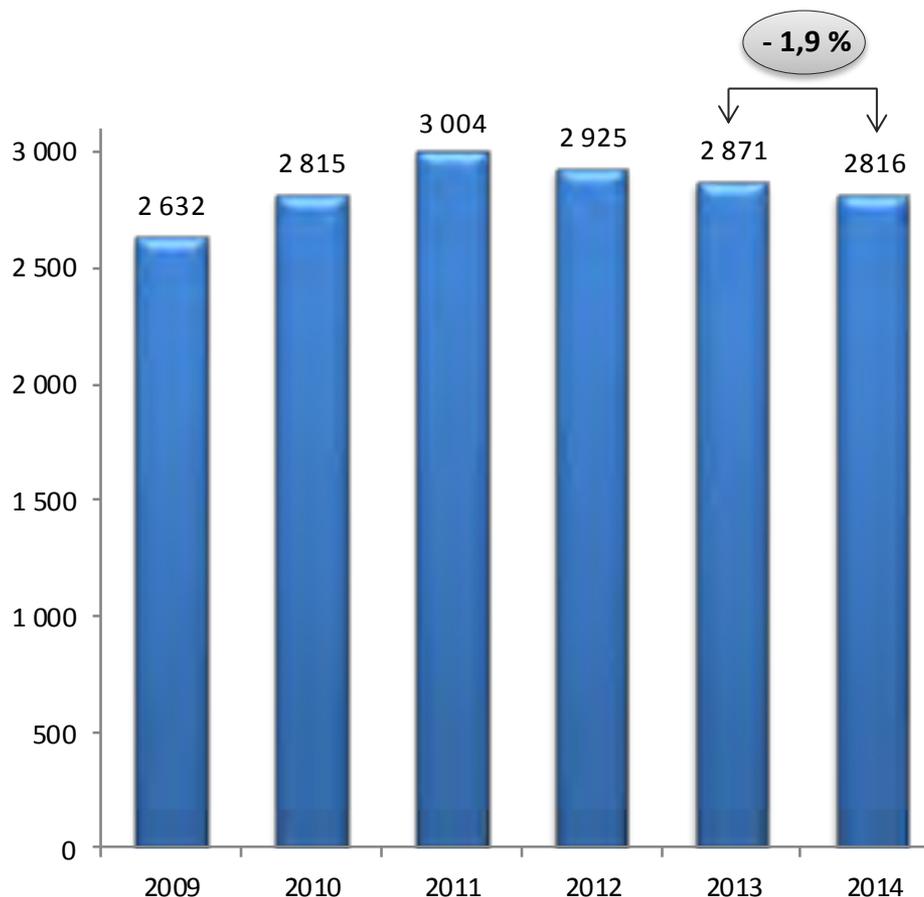




Note de conjoncture

Les Prix au m²

Prix au m²
(Moyenne nationale)



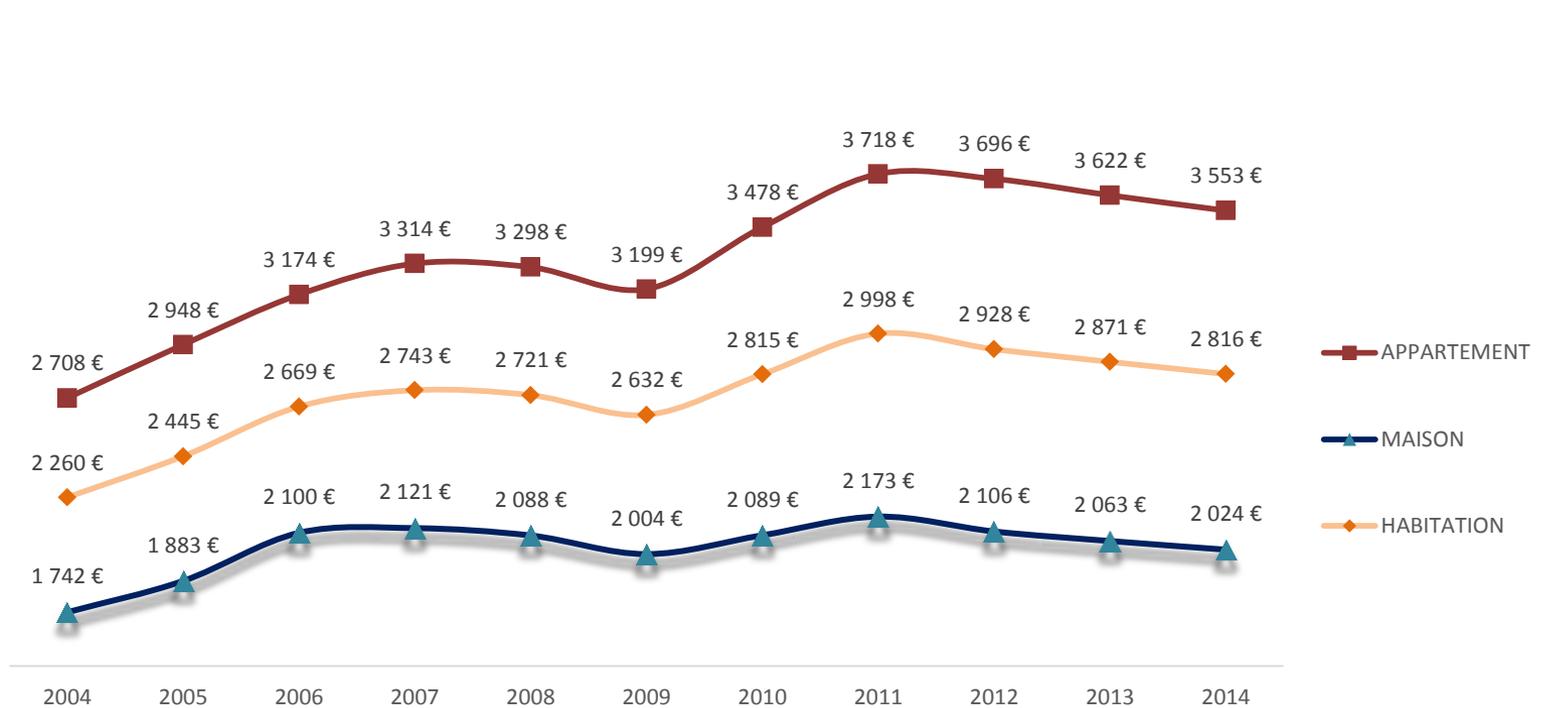
Paris
8 064 €/m²
- 1,2 %

IdF
Hors Paris
3 662 €/m²
- 1,7 %

Régions
1 987 €/m²
- 3 %



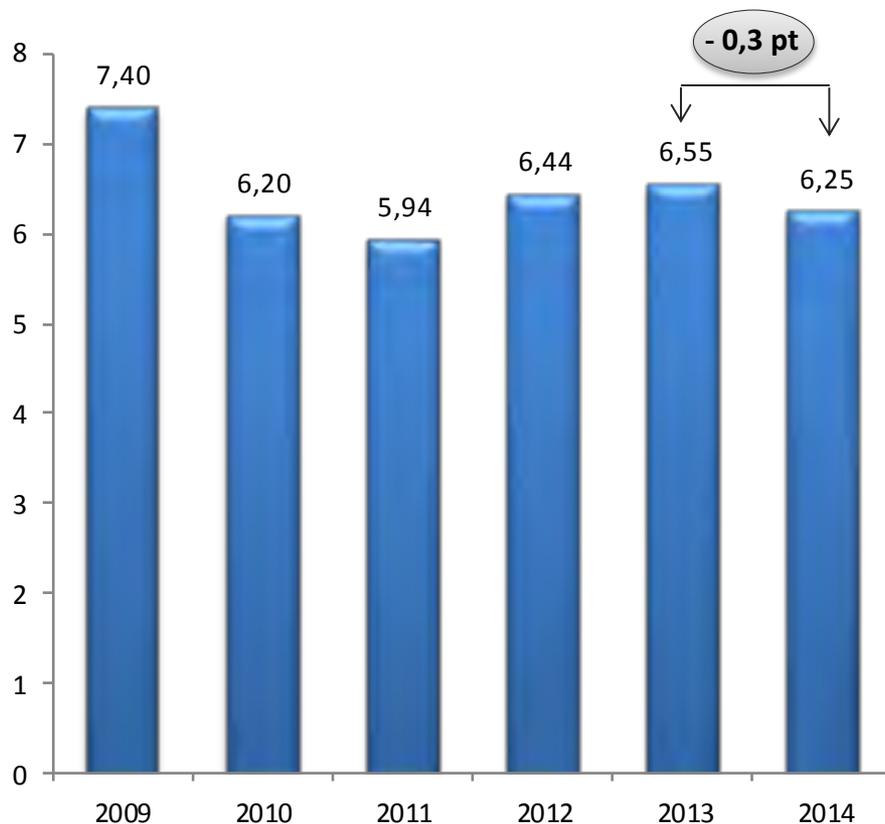
Historique des niveaux de prix





L'Écart de prix

Écart de prix en %
(Moyenne nationale)



Paris
4,15 %
- 0,4 pt

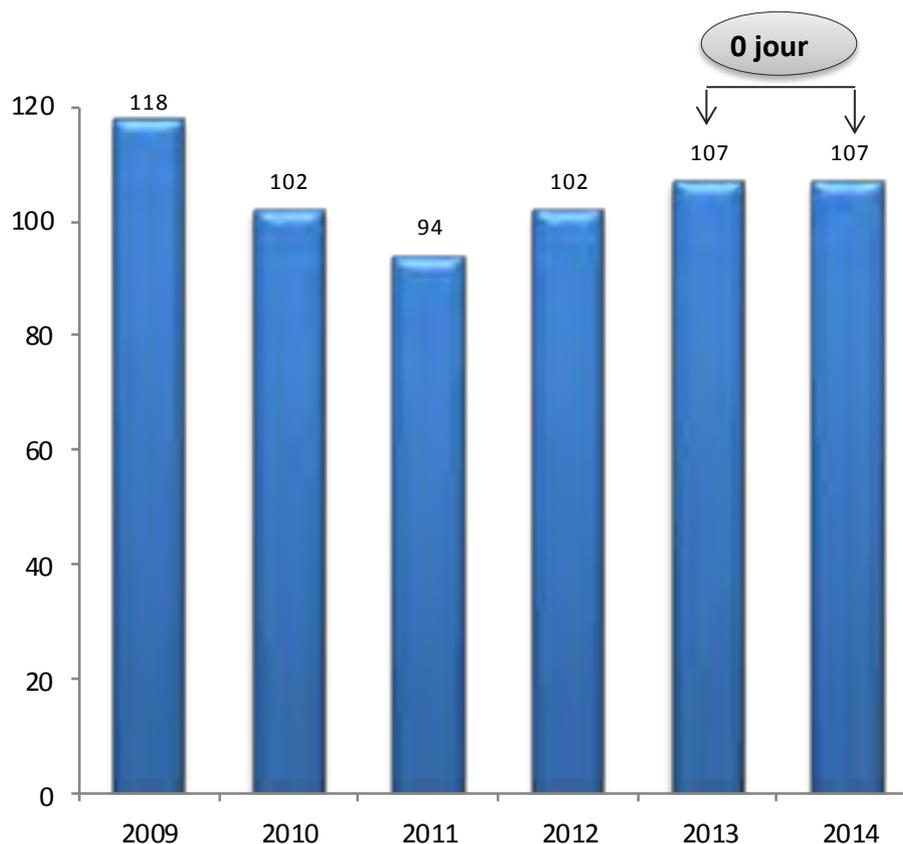
**IdF
Hors Paris**
5,3 %
- 0,1 pt

Régions
6,4 %
- 0,3 pt



Les Délais de vente

Délais de vente en nombre de jours
(Moyenne nationale)



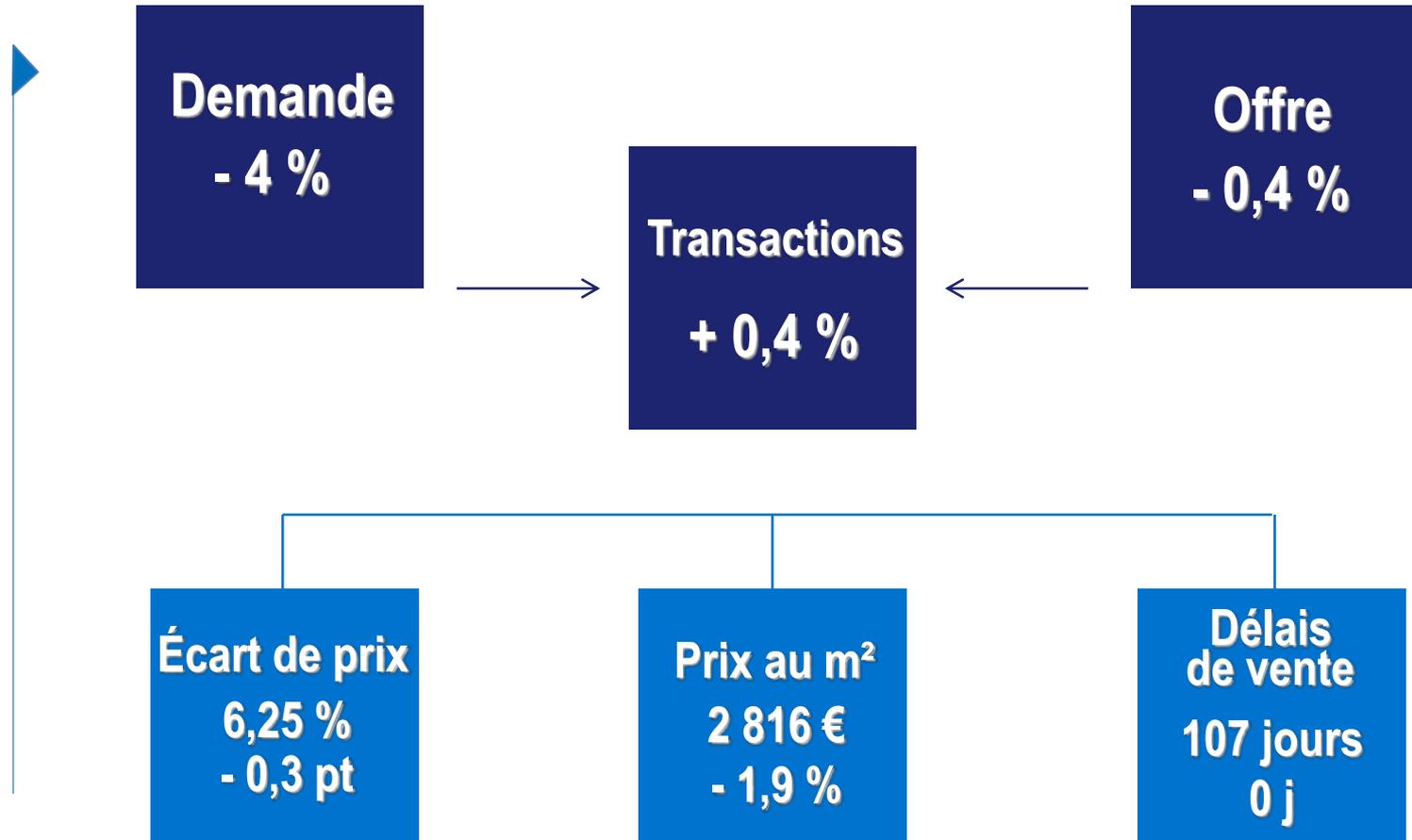
Paris
76 jours
+ 6 j

IdF
Hors Paris
92 jours
+ 7 j

Régions
115 jours
- 3 j

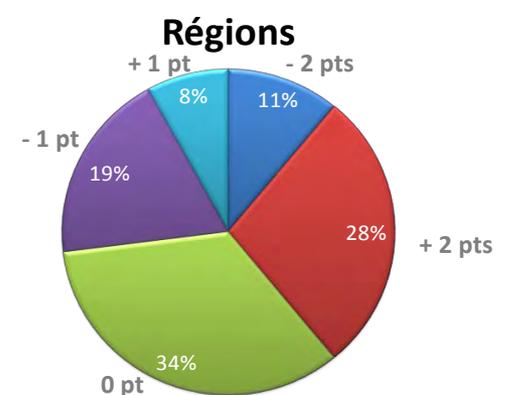
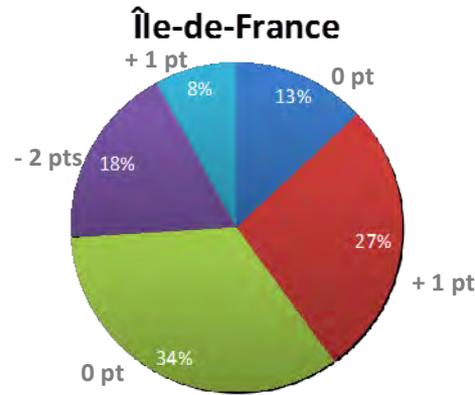
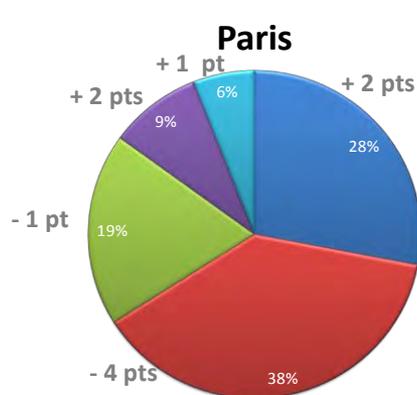
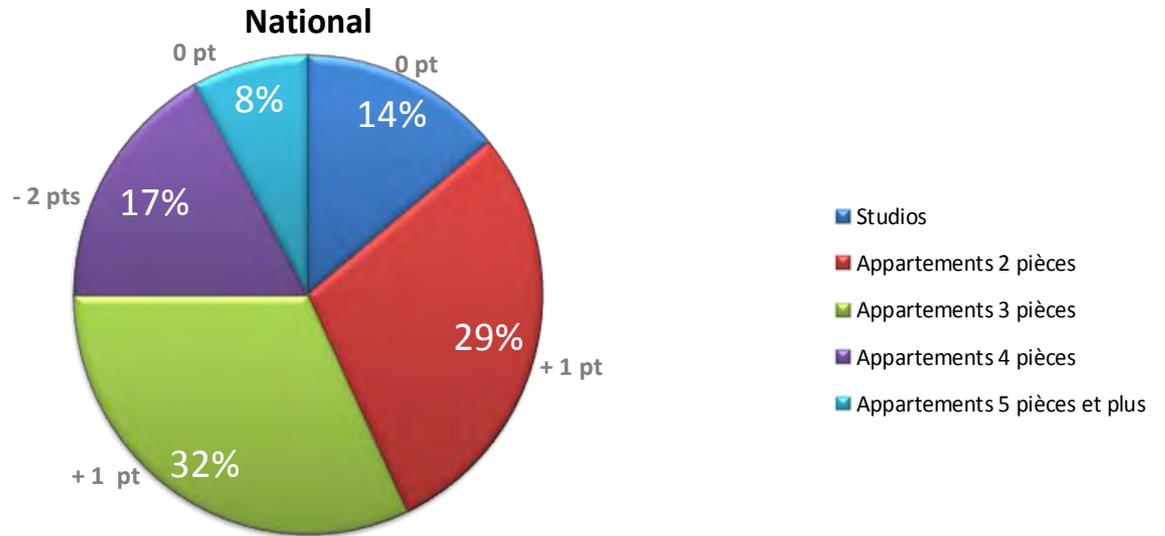


Évolution du marché national 2014 vs 2013





Répartition des ventes d'appartements cumulé 2014

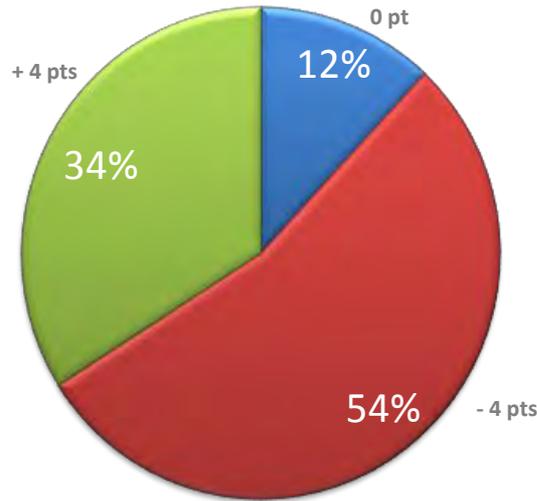




Répartition des ventes de maisons

cumul 2014

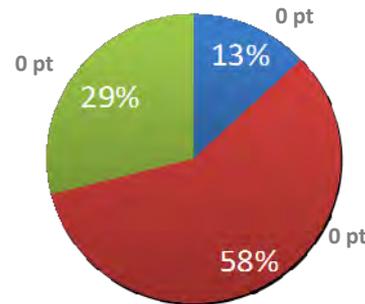
National



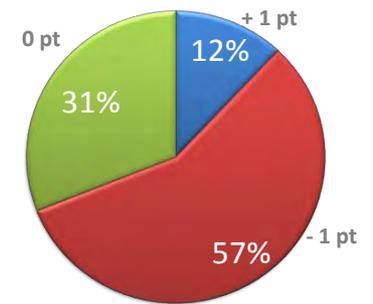
- Maisons < 70m²
- Maisons 70 m² à 120 m²
- Maisons > 120 m²

Paris
Non significatif

Île-de-France



Régions





Focus spécifiques :

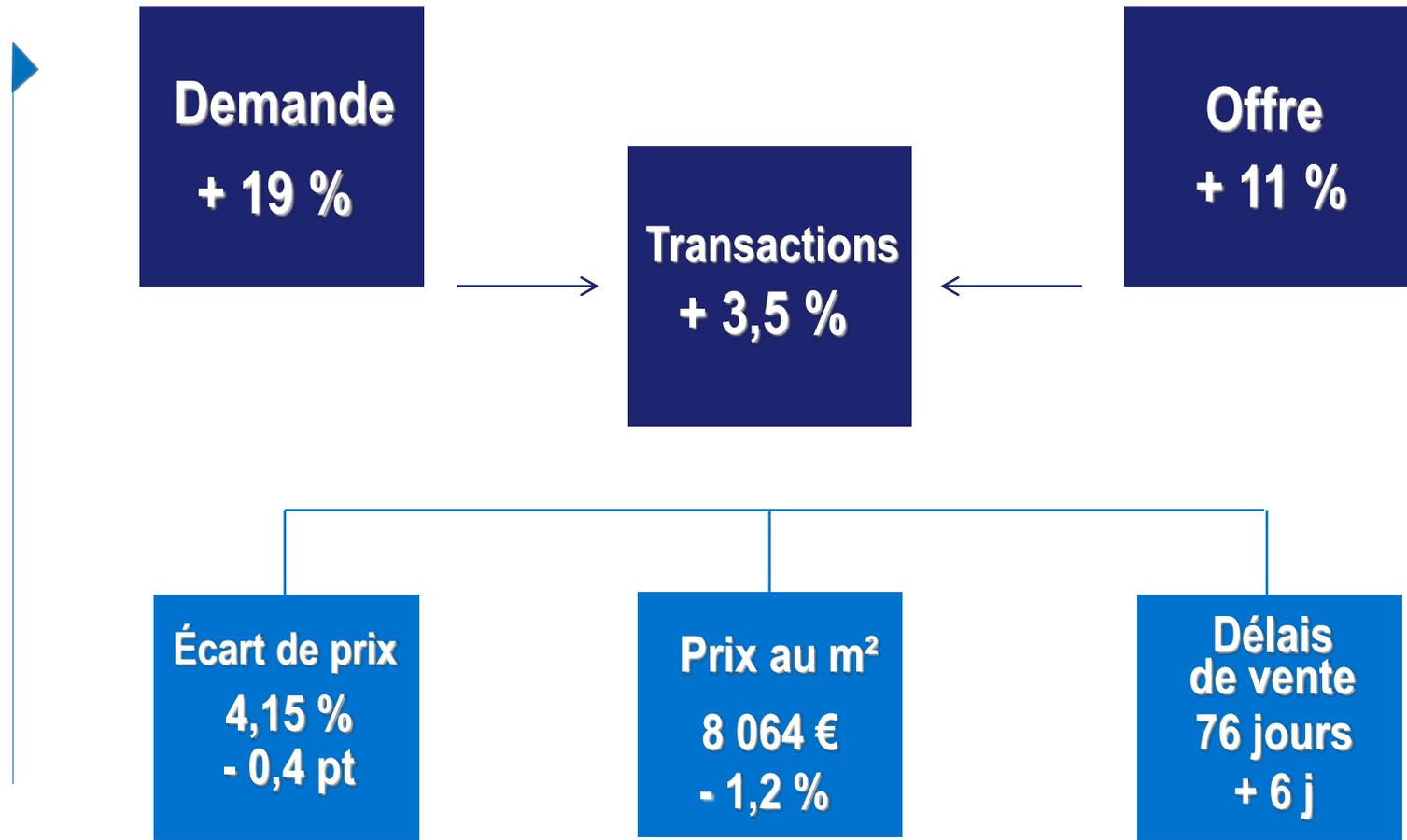
- *Paris & Paris 17^e*
- *Colombes*
- *Lyon & Lyon 7^e*
- *Dax*



PARIS



Évolution du marché : Paris 2014 vs 2013





Évolution du marché : Paris 2014 vs 2013



Demande
+ 19 %

La demande reste aussi forte à Paris par rapport au reste de l'Hexagone, avec environ 70 nouveaux acquéreurs, en moyenne, par mois et par agence. Le marché parisien reste solide. L'essentiel de la demande se concentre sur les petites surfaces du studio au 3 pièces. Les 4 pièces sans défaut trouvent également encore assez facilement preneur. En revanche, les grands appartements (5 pièces de plus de 130 m²) ne correspondent plus à la demande. Des primo-accédants reviennent avec des apports de 30% à 50%, souvent grâce à une aide familiale, donation ou succession.

Les travaux ne constituent pas un frein, mais les "rez-de-chaussée" et "1^{er} étage" sont en revanche complètement délaissés.

Les acquéreurs savent qu'ils sont en position de force, compte tenu des informations qui circulent sur le marché. Ils ne comprennent pas forcément qu'il s'agit d'une tendance nationale qui ne s'applique pas nécessairement au marché parisien.

Donc ils n'hésitent pas à faire des offres très basses.

L'investissement immobilier à Paris n'offre qu'une faible rentabilité locative, mais les investisseurs ont d'autres objectifs que le seul rendement dans leur achat. Le cas le plus fréquent est l'achat d'un appartement pour les enfants dans le cadre de leurs études, ou tout simplement parce que Paris reste un idéal de valeur refuge sur le long terme.

Les vendeurs sont toujours persuadés que Paris est un lieu d'investissement privilégié qui échappe à toute tendance nationale. Ce n'est pas faux mais il faut tout de même leur faire comprendre qu'un bien avec défaut(s) sera plus difficile à vendre dans le contexte actuel.

Plus sensibles à un marché global difficile, ils reviennent plus facilement à la raison.

L'augmentation de 11% est relative, puisque cela représente 1 ou 2 biens en plus sur un stock par agence.

Le nombre de petites surfaces est très inférieur à la demande (1-3 pièces).

Les mises en vente sont toujours dictées par la nécessité. Dorénavant, le vendeur attend de vendre avant de se lancer dans un second projet.

Seules les "chambres de bonnes" peuvent encore offrir une rentabilité raisonnable et se vendent comme des "petits pains" lorsqu'elles arrivent sur le marché.



Transactions
+ 3,5 %

La progression des transactions confirme la fluidité du marché parisien. La baisse des prix combinée au maintien des taux d'intérêts bas soutient cette tendance.

Une plus grande disponibilité de petites surfaces accélérerait encore davantage les ventes.

Les acquéreurs, conscients de leur avantage, se comportent parfois comme des « joueurs de poker » vis-à-vis du vendeur pour l'amener à son dernier prix.



Offre
+ 11 %



Évolution du marché : Paris 2014 vs 2013



Prix m² : 8 064 €
- 1,2 %

La lente baisse des prix est atténuée par les ventes de petites surfaces qui traditionnellement ont un prix au m² plus élevé que la moyenne. Les appartements familiaux, au-delà de 800 000 €, trouvent difficilement preneur ou accusent une baisse plus prononcée.

La baisse des prix concerne la quasi-totalité des arrondissements. En particulier les arrondissements du centre historiquement élevés, comme les 6^e, 7^e, 8^e qui enregistrent une baisse de -2%.

En revanche, les arrondissements extérieurs baissent de moins de 1%, comme dans le 17^e, 18^e, 19^e et 20^e.



Délais de vente :
76 jours

+ 6 j

La moyenne de l'écart entre le prix d'entrée sur le marché et le prix final régresse très légèrement pour se situer à 4,15%, alors qu'en 2013 cette moyenne était de 5%.

Les vendeurs ont depuis 2 ans intégré les difficultés économiques ainsi que la baisse du marché. Ils deviennent plus raisonnables au moment de la fixation du prix.

La forte demande sur les petits biens obligent les acquéreurs à se positionner plus rapidement, au risque de voir une autre promesse d'achat passer devant la leur.

Les biens conformes aux standards de prix et les petites surfaces se négocient très peu. En revanche, les grandes surfaces et les biens avec défauts (sans ascenseur, rez-de-chaussée, dans les combles...) peuvent finalement atteindre un prix de vente inférieur : -10%, -15% voire -20% inférieur au prix de présentation.

Les délais de vente ont pris une semaine de plus pour atteindre 76 jours en moyenne. La complexité de la loi ALUR y contribue fortement. L'essentiel des ventes se faisant sur des copropriétés, les agences immobilières éprouvent parfois des difficultés à réunir tous les documents nécessaires à la conclusion de la vente.



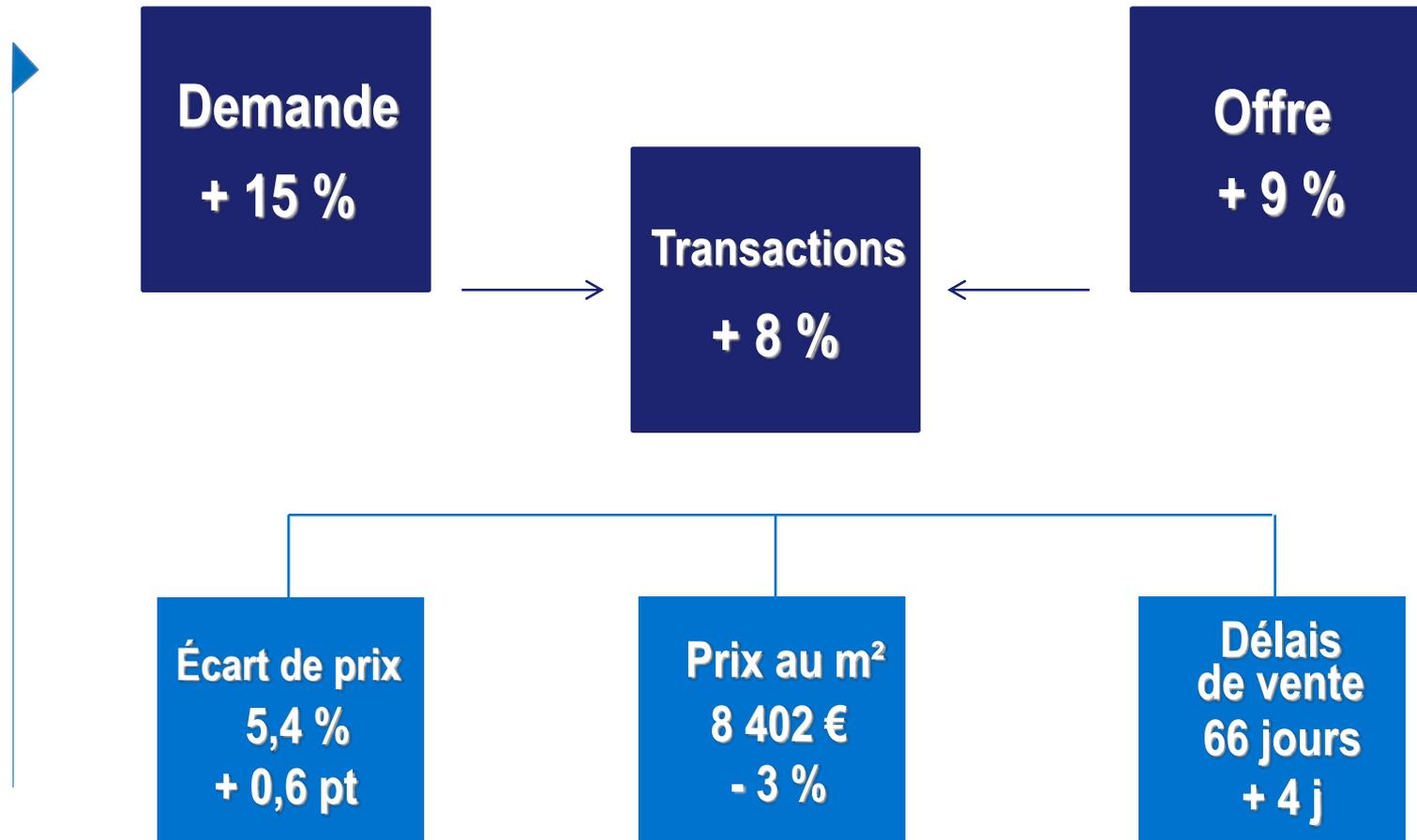


PARIS 17^e

Thomas BERTIN
Agence Paris 17^e



Évolution du marché : Paris 17^e 2014 vs 2013



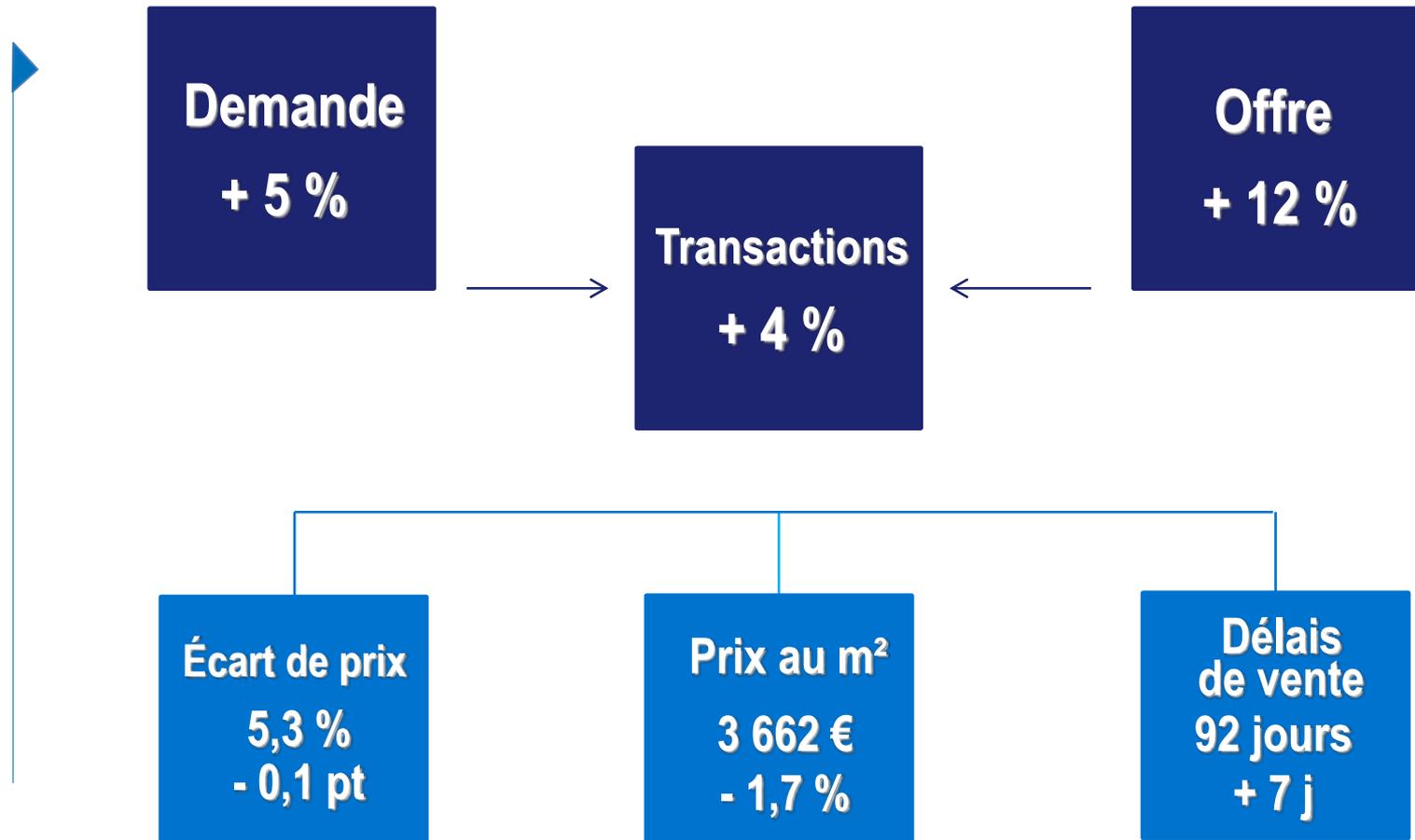


ÎLE-DE-FRANCE

(Hors Paris)



Évolution du marché : Île-de-France 2014 vs 2013

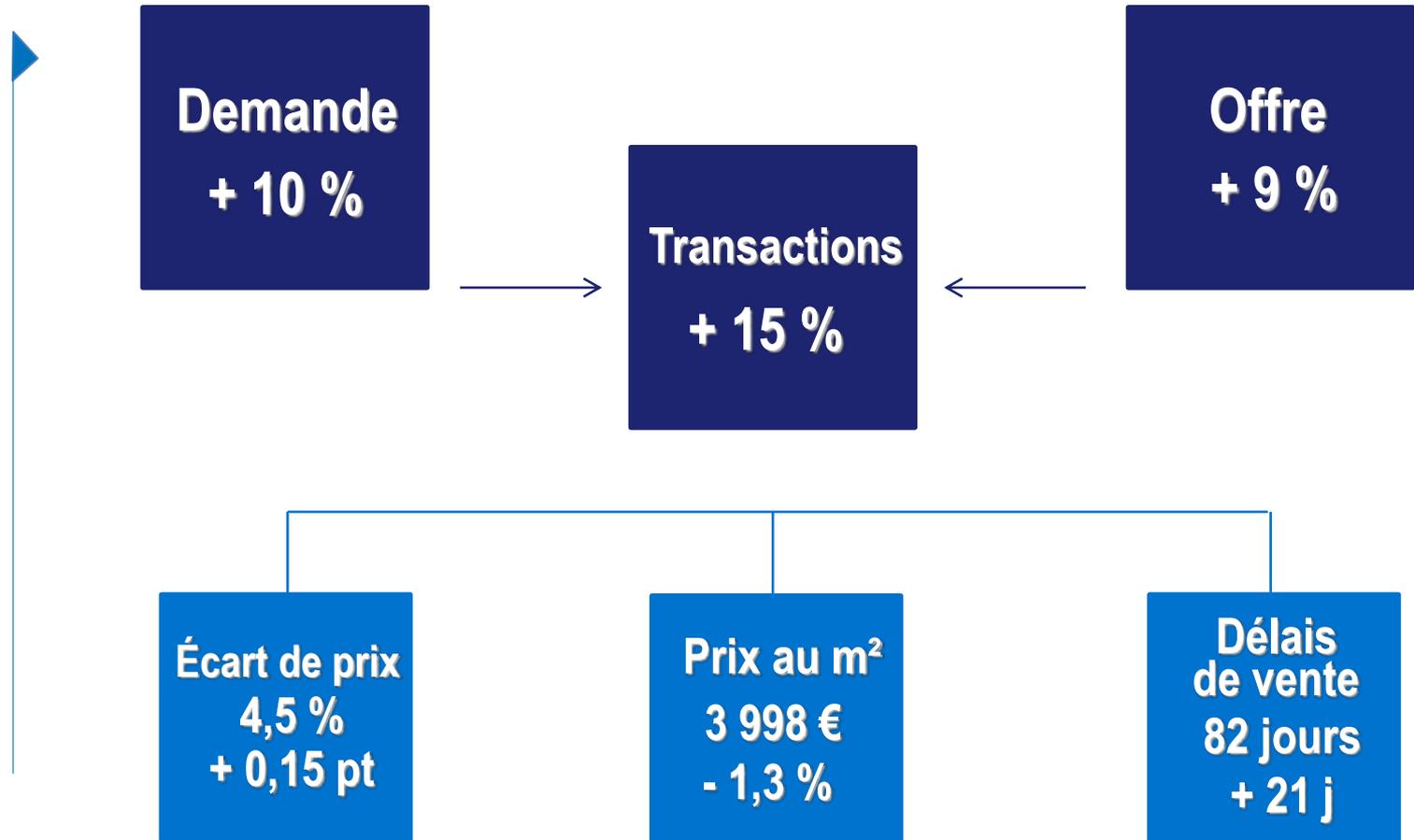




COLOMBES

Antoine MESNARD
Agence Colombes

Évolution du marché : Colombes 2014 vs 2013





Évolution du marché : Colombes 2014 vs 2013

Demande : + 10 %



Marché de report par excellence de Paris et des villes limitrophes de l'ouest, comme Levallois-Perret, Neuilly-sur-Seine ou Courbevoie, Colombes bénéficie d'un bon dynamisme. La demande est soutenue par la population (cadres) de l'ouest qui souhaite acheter une maison pour la moitié du prix au m² de Paris. Les primo-accédants sont en nette progression pour atteindre 60% de la demande. La recherche se concentre sur des petites surfaces : T1-T2-T3 pour 80% des appartements et T3-T4 pour d'anciens petits pavillons ouvriers pleins de charme.

Particulièrement bien informés et attentifs aux différents éléments d'une vente (montant des charges, travaux de copropriété, assainissement), les acquéreurs se laissent du temps et le choix (beaucoup de visites, physiques ou virtuelles). Ils ont une idée très précise des montants qu'ils souhaitent investir et sont prêts à laisser passer un bien qui leur correspond s'ils estiment le prix trop élevé.

Offre : + 9 %



L'offre de maisons est en retrait par rapport à la demande, compte-tenu de la structure pavillonnaire de Colombes.

En outre, les « petites maisons » de 2/3 pièces avec un peu de terrain (capacité constructible) sont très demandées.

En ce qui concerne les appartements, le décalage se fait essentiellement sur des produits d'investissement comme les studios pour lesquels l'offre est insuffisante par rapport à la demande actuelle.

Transactions : + 15 %



Les ventes augmentent grâce à la progression de la demande et de l'offre.

Les investisseurs couvrent encore environ 10% des transactions. Ils trouvent encore une rentabilité acceptable dans les appartements.

Prix au m² : 3 988 € (- 1,3 %)



La fourchette des prix à Colombes est très large, puisque pour un même bien, elle se situe entre 2 000 € et 6 000 € le m².

Les cadres qui paient un loyer parisien de 2 000 à 2 500 € par mois peuvent devenir propriétaires d'une maison de 500 000 € à Colombes.

Les petites surfaces représentent la majorité des ventes. Elles atténuent la baisse des prix qui est en réalité plus forte. De grands appartements peuvent voir leur prix baisser de 15%.

Écart de prix : 4,5% (+ 0,15 pt)



Les vendeurs sont demandeurs d'aide et d'accompagnement, de suivi et de conseils. Ils deviennent plus sensibles à un discours honnête et transparent.

Il ont pris conscience de l'évolution du marché et s'inquiètent du temps qui joue contre eux. Ils sont donc plus attentifs à toutes les offres et consentent des rabais moyens de 4,5% sur le prix demandé.

Délais de vente : 82 jours (+ 21 j)



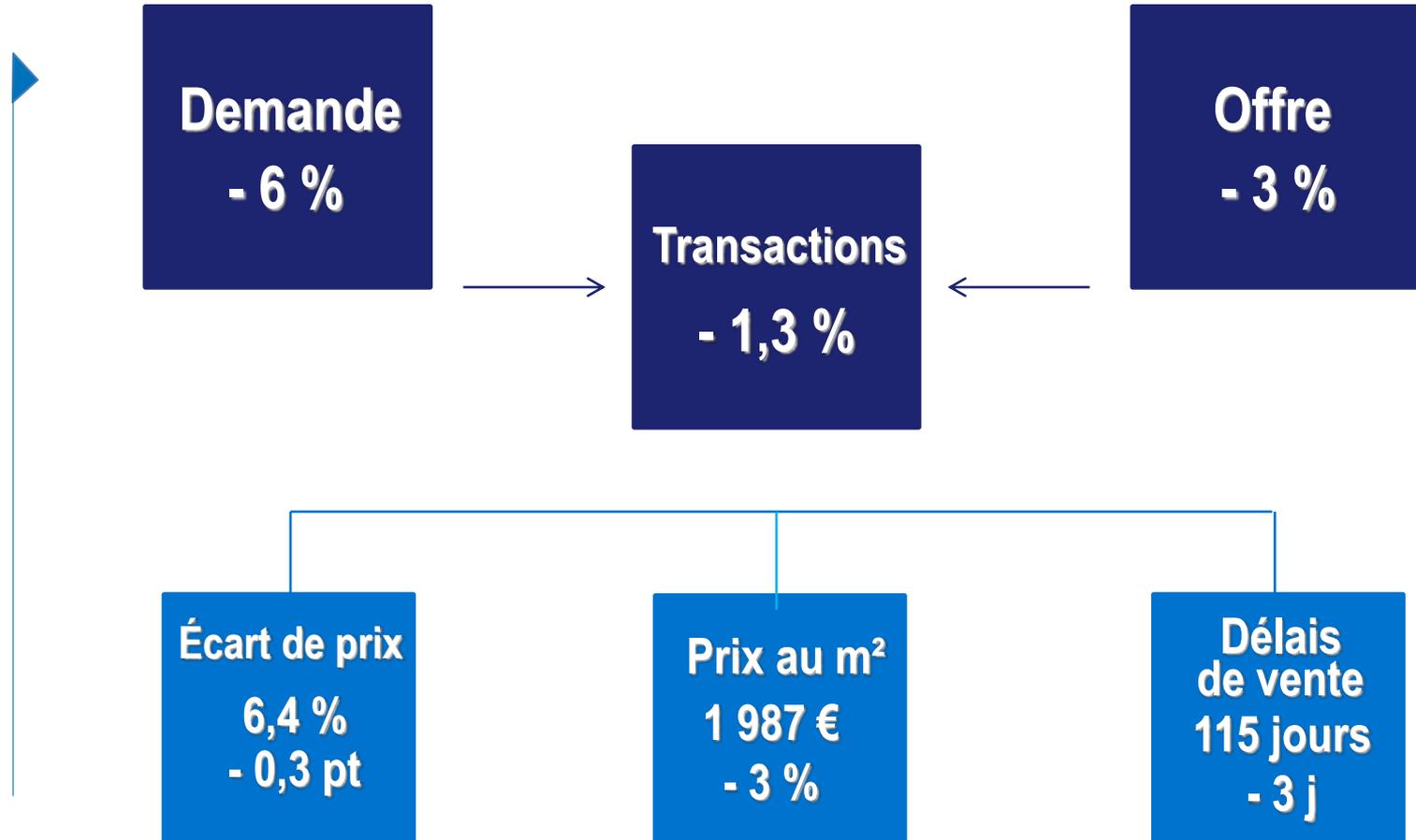
La loi ALUR a eu un impact de 3 semaines constaté versus 2013. Les acquéreurs prennent leur temps. Ils n'agissent plus sur un coup de cœur. Ils n'ont pas peur de laisser passer une affaire. Ils étudient minutieusement les travaux à effectuer, notamment dans les maisons.



RÉGIONS



Évolution du marché : Régions 2014 vs 2013

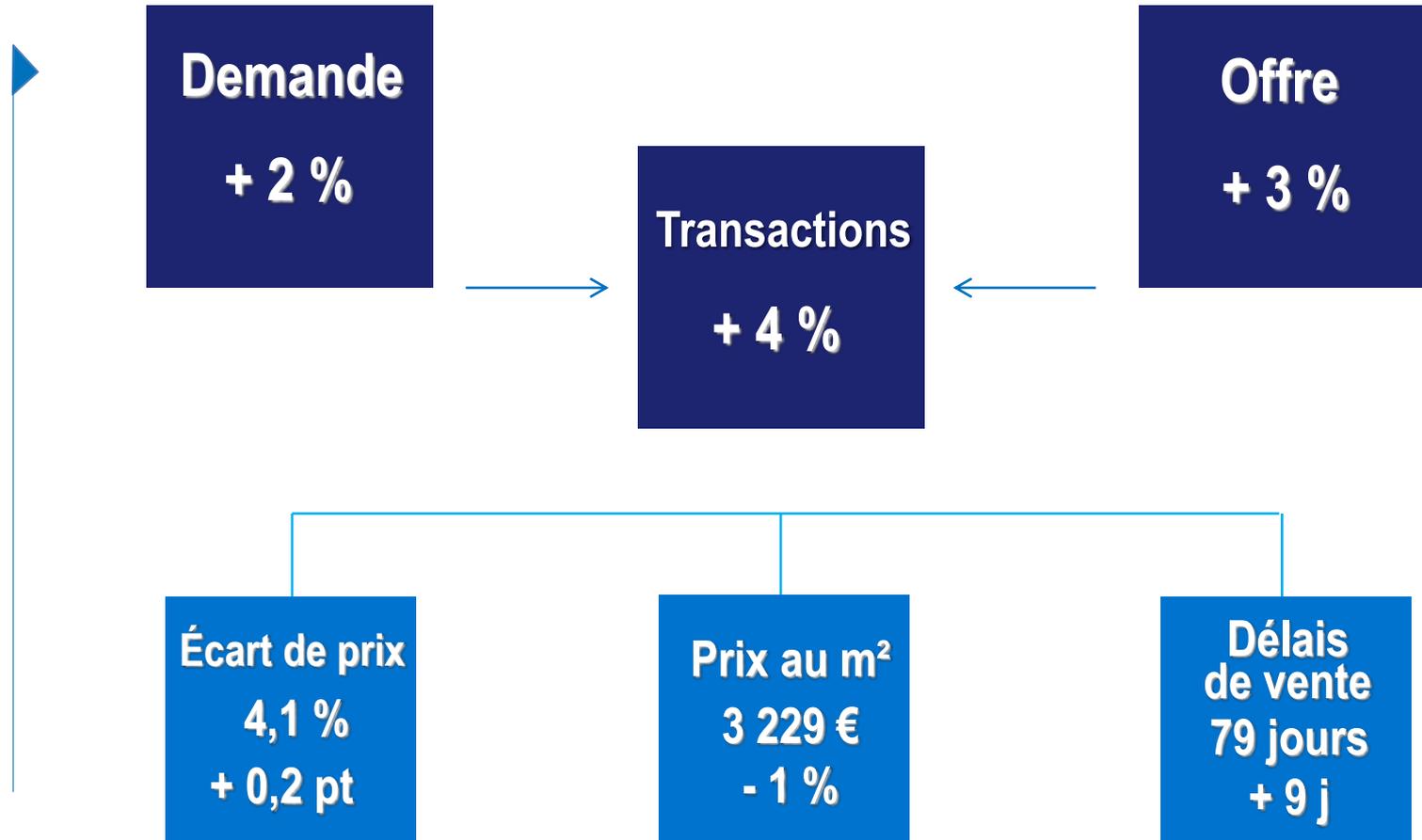




LYON



Évolution du marché : Lyon 2014 vs 2013





Évolution du marché : Lyon 2014 vs 2013

Demande : + 2 %

Lyon affiche un historique immobilier sans vague. La demande reste stable, portée par un marché solide. Les primo-accédants sont revenus en début d'année 2013 et sont toujours présents en 2014 avec des apports importants, autour de 30%. Les investisseurs se font toujours plus rares, en raison du plafonnement des loyers. Les petites et moyennes surfaces restent au cœur des recherches.

Les biens au-dessus de 400-500 000 € sont beaucoup moins demandés.

Prix au m² : 3 229 € (- 1 %)

Les prix Lyonnais restent accessibles en comparaison de ceux de Paris. Les Lyonnais conservent leur désir d'acheter plutôt que de payer un loyer. La baisse reste modérée autour de 1% en moyenne, compte tenu des ventes de petites surfaces.

Offre : + 3 %

Certains bailleurs profitent du départ des locataires pour mettre en vente des petites surfaces qui se vendent rapidement.

Les vendeurs deviennent plus craintifs mais aussi plus exigeants vis-à-vis des agences, confus face aux complexités de la mise en vente : diagnostics, loi ALUR, obligations... Ils veulent sécuriser la vente auprès des acquéreurs solvables. Les vendeurs opportunistes ont quitté le marché, ceux qui restent sont de réels vendeurs dotés d'un projet immobilier pour la suite.

Écart de prix : 4,1% (+ 0,2 pt)

La négociation reste historiquement faible à Lyon, plus basse qu'à Paris.

Les vendeurs deviennent plus raisonnables et les prix sont globalement accessibles.

Transactions : + 4 %

Le marché lyonnais est toujours dynamique. Les acheteurs ont la main. Ils n'hésitent pas à faire des offres basses qui sont acceptées par les vendeurs. Les immeubles des années 60 se vendent tout de même mais 30% sous le prix du marché.

Ce sont principalement les petites surfaces qui se vendent : T2-T3-T4

Délais de vente : 79 jours (+ 9 j)

Les délais augmentent considérablement en raison d'ALUR, de la frilosité des acquéreurs et vendeurs qui veulent de part et d'autre assurer la transaction et ainsi se rassurer.

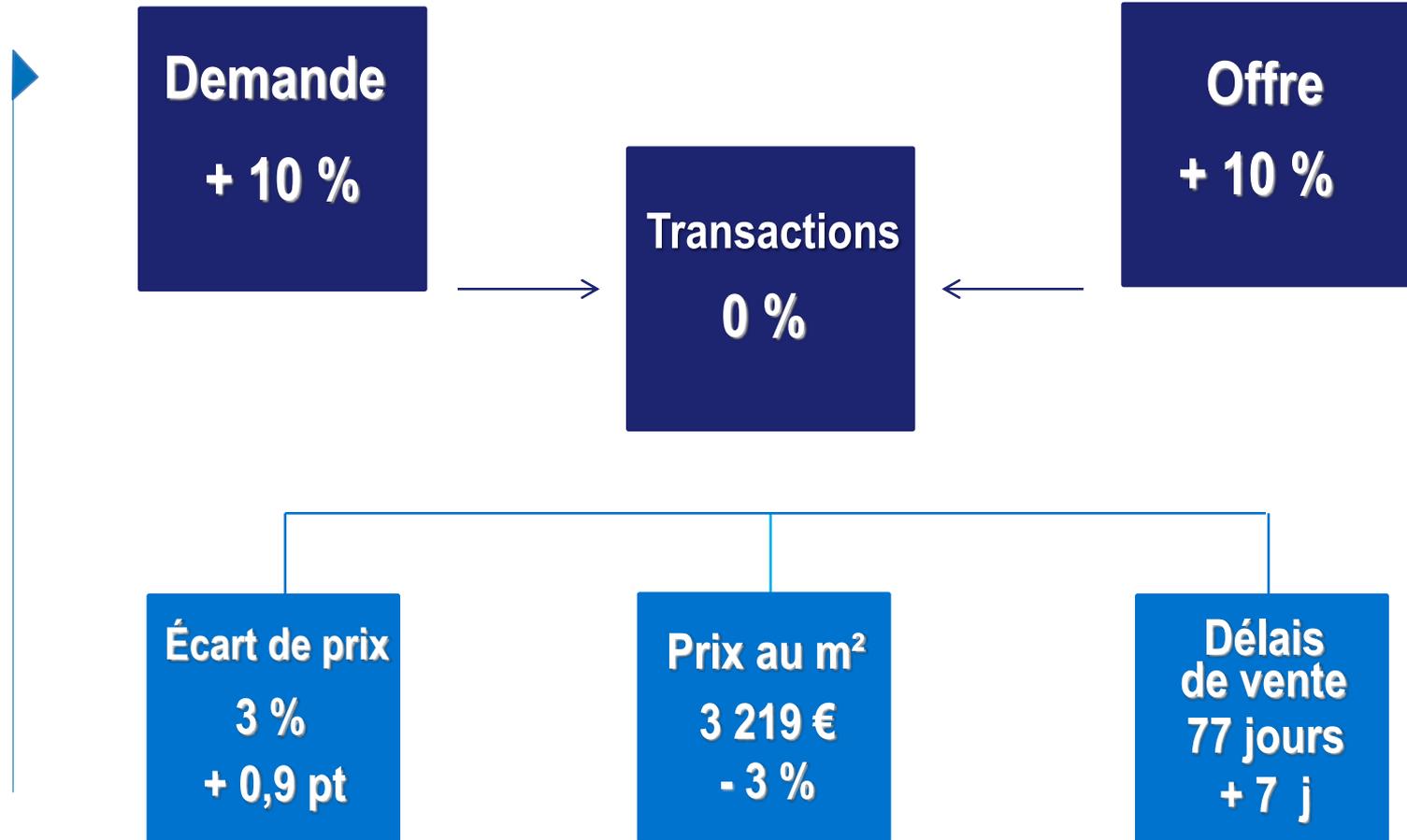


LYON 7^e

Renaud MERINDOL
Agence Lyon 7^e



Évolution du marché : Lyon 7^e 2014 vs 2013



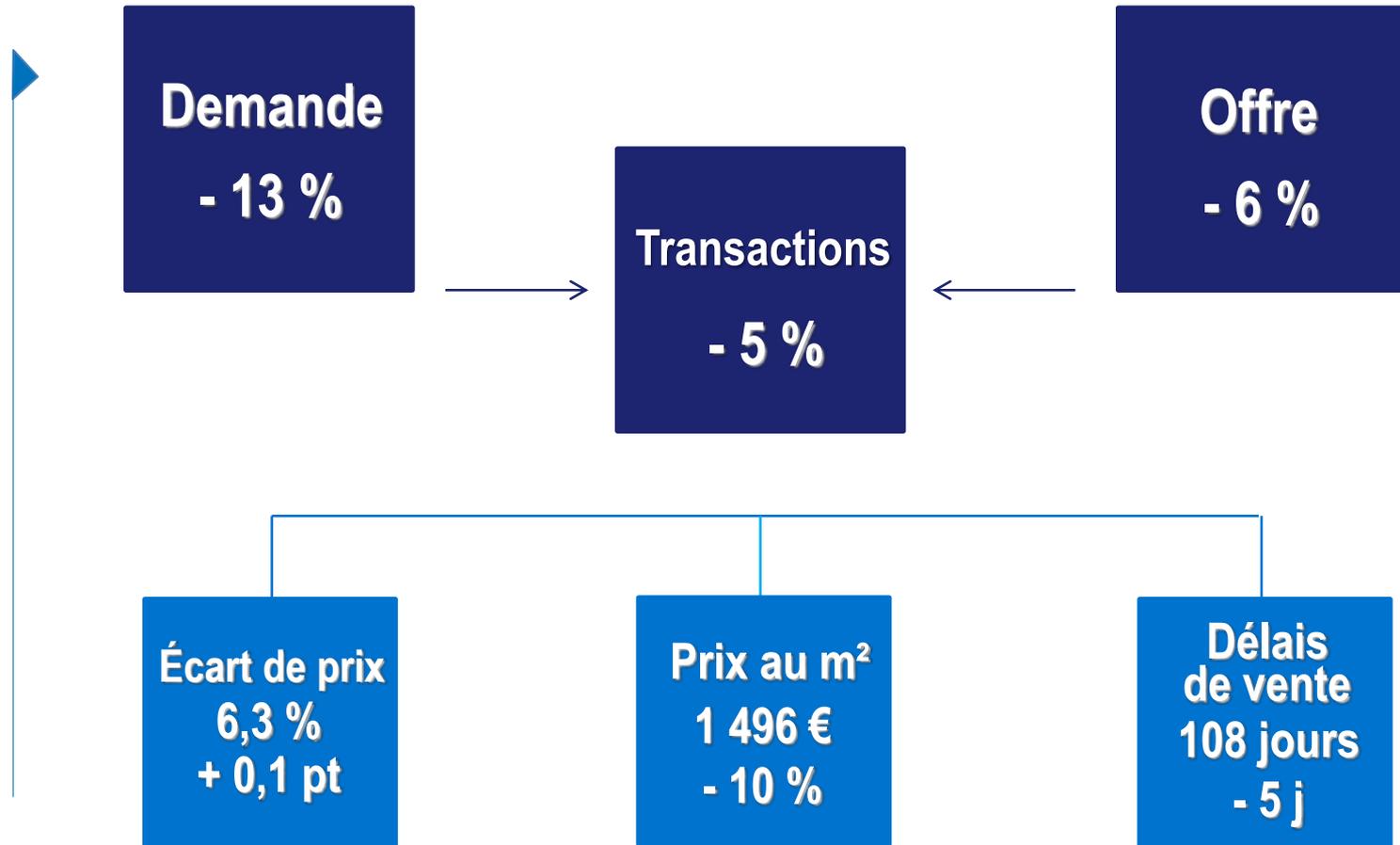


Dax

Alexandre CRAMONT
Agence Dax



Évolution du marché : Dax 2014 vs 2013



Évolution du marché : Dax 2014 vs 2013

Demande : -13 %

La ville de Dax bénéficie de prix bas qui permettent aux locataires de se lancer dans l'achat d'un bien. Globalement, la demande baisse, mais les profils d'acquéreurs changent. Les primo-accédants se font plus nombreux et plus motivés, plus compétents aussi sur les prix. Ils représentent 26% de la demande et progressent de 15% comparé à 2013. Leur recherche s'oriente vers des petits biens T1-T2 correspondant à une fourchette de prix entre 40 000 € et 90 000 €. Les investisseurs reculent de 20% et se tournent vers des projets de locaux commerciaux. Les secundo-accédants visent quant à eux des maisons de 3 ou 4 pièces, correspondant à une tranche de prix de moins de 180 000 €.

Offre : - 6 %

L'offre régresse également. Les baisses de prix n'incitent pas à mettre un bien en vente sauf en cas de réelle nécessité. Les vendeurs sans motivation se retirent du marché et préfèrent louer, dans l'attente d'un rebond du marché. Les appartements T3 ou au-delà sont nombreux et peinent à trouver des acquéreurs. Les appartements vendus occupés à destination des investisseurs ne vendent plus du tout.

Transactions : - 5 %

L'offre et la demande ne sont pas en phase. Les demandes de petites surfaces, appartements ou maisons, sont très nombreuses alors que l'offre reste inférieure. Les grands appartements et les grandes maisons excentrées au-delà de 240 000 €, restent longtemps en stock. La baisse des prix accentue la proportion de paiements en cash chez les secundo-accédants, de l'ordre de 30%. Le prix moyen des transactions évalué à 143 000 € en 2013, est passé à 109 000 € en 2014.

Prix au m² : 1 496 € (- 10 %)

Les prix baissent assez fortement. Les terrains à bâtir sont nombreux et baissent également, en concurrençant les maisons de plus de 20 ans. En effet, il est parfois plus rentable d'acheter un terrain, de construire une maison neuve dotée de meilleures normes, et qui ne nécessitera pas de rénovation dans les prochaines années. Les grandes maisons au-dessus de 250 000 € subissent des décotes beaucoup plus fortes de l'ordre de 20%.

Écart de prix : 6,3% (+ 0,1 pt)

Les vendeurs acceptent plus facilement les offres basses, conscients que le marché a nettement fléchi. Les terrains, nombreux sur le marché, font aussi l'objet de fortes négociations.

Délais de vente : 108 jours (- 5 j)

Les délais sont très variables, entre les petites surfaces qui peuvent se vendre en 1 mois et les maisons excentrées qui restent en vente parfois plus d'un an. La baisse de 5 jours est liée au fait que la majorité des ventes se compose de petites surfaces.



Conclusions et perspectives du marché immobilier français en 2015

Elix RIZKALLAH, Président



Conclusions et perspectives du marché immobilier en 2015

Une année 2014 linéaire qui se répète en mieux sur 2015...

À périmètre constant, le volume de transactions conservera son "noyau dur" de 2014 avec un retour d'investisseurs ...

- Une demande et une offre qui constituent le "noyau dur" se retrouveront sur le même cœur de marché.
- Des transactions qui se confirment en 2015, portées par les ventes de nécessité, les primo-accédants qui bénéficient de dons familiaux, les secundo-accédants qui acceptent une baisse de leur plus-value pour mieux se lancer dans un autre projet.
- La consolidation du retour de primo-accédants
- Le retour d'investisseurs suite à l'assouplissement de la loi ALUR
- Le non élargissement de l'offre restreint cependant le choix et limite les transactions.

La baisse des prix devrait se poursuivre à un rythme modéré

- Pas de hausse en vue, les écarts "urbain/rural" devraient s'accroître : les grandes villes confirment leur statut de "valeur refuge", les villes moyennes fluctuent au gré de l'activité économique...

Dans ce cadre, les prix continueront leur baisse progressive à un niveau maximum de 2%.



Conclusions et perspectives du marché immobilier en 2015

Comment modifier le cours des choses et dynamiser le marché?

La baisse des prix ne suffit pas à elle seule pour relancer les transactions. En particulier dans les zones moins urbanisées où des décrochages de plus 10% n'ont pas eu d'effet d'accélération sur les ventes.

Stimuler l'offre dans les grandes villes et soutenir la demande dans les villes moyennes...

Élargir le noyau dur tant côté vendeur qu'acquéreur en proposant à ceux-ci des motivations telles qu'un PTZ+ élargi, un dispositif "Pinel" applicable à l'ancien, une fiscalité moins pénalisante (intérêts, revente...)... Cette intervention de l'État aurait pour effet de faire revenir à la pierre encore plus d'investisseurs et remettrait des logements à la location.

Cette hypothèse produirait 2 effets positifs :

- Augmenter le stock de biens à vendre et donc élargir l'offre aujourd'hui trop restreinte.
- Redonner de la confiance pour une catégorie d'acquéreurs qui attendent un coup de pouce pour se lancer.

Dans ce cas, en additionnant l'ensemble des facteurs (retour des primo-accédants et des investisseurs, stimulés par de nouveaux dispositifs fiscaux), le volume de transactions pourrait progresser sensiblement, jusqu'à 5%.

Ce regain de confiance pourrait amortir voire enrayer la baisse des prix.



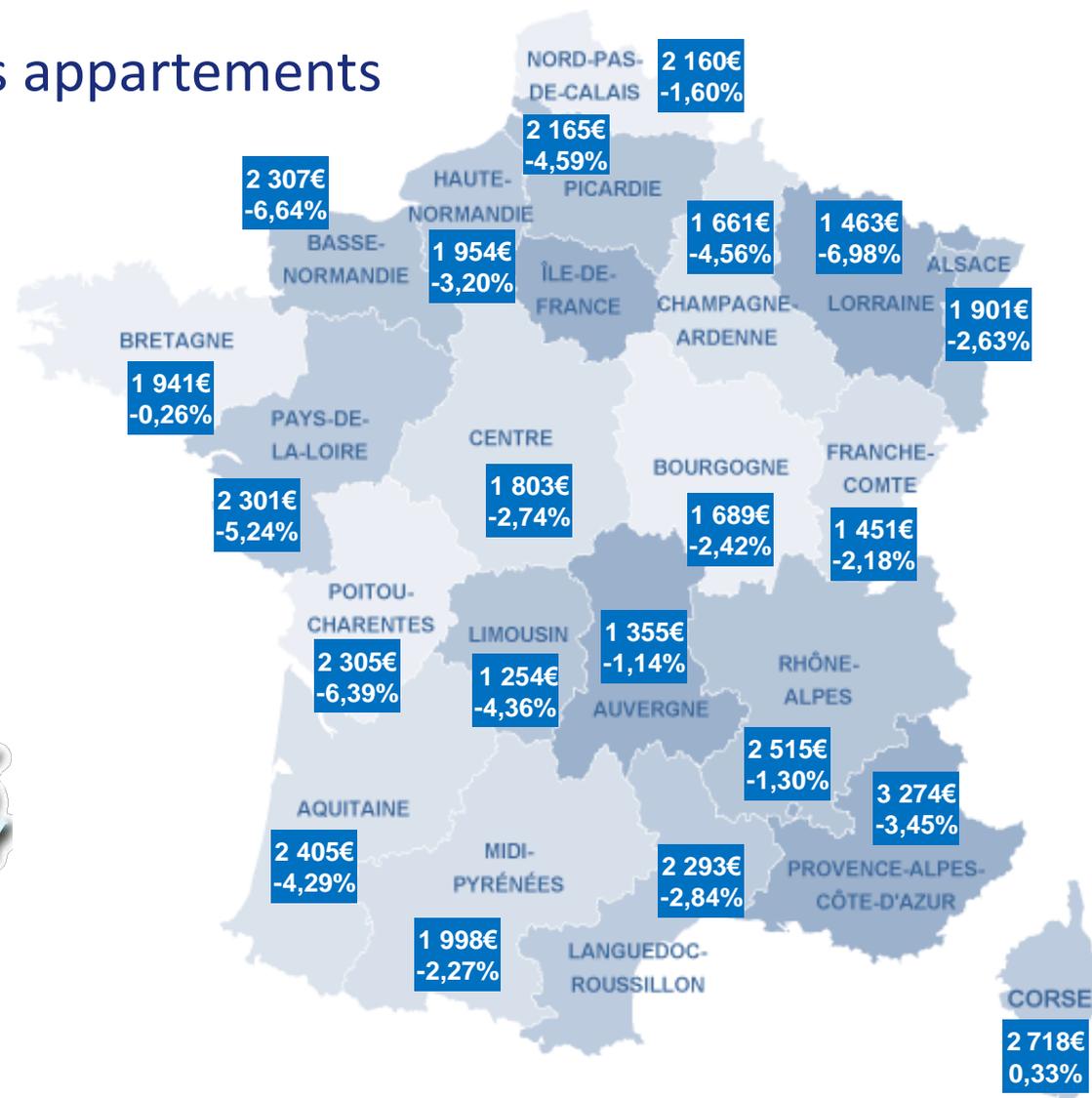
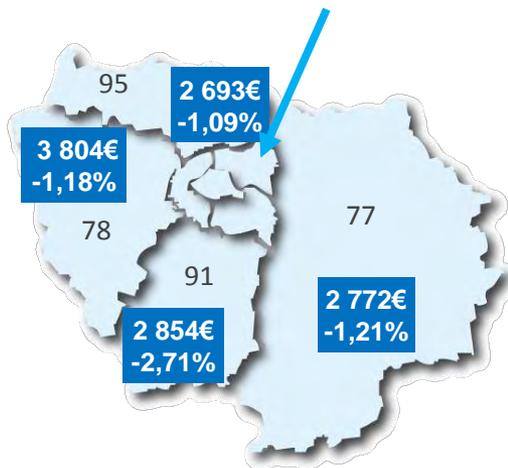
Cartes des prix au m² et de leurs variations

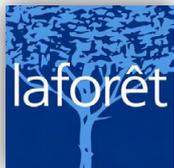


Note de conjoncture

Les prix au m² des appartements 2014 vs 2013

75 : 8 064€, -1,2%
 92 : 5 556€, -2,60%
 93 : 3 255€, -0,61%
 94 : 3 998€, -3,60%

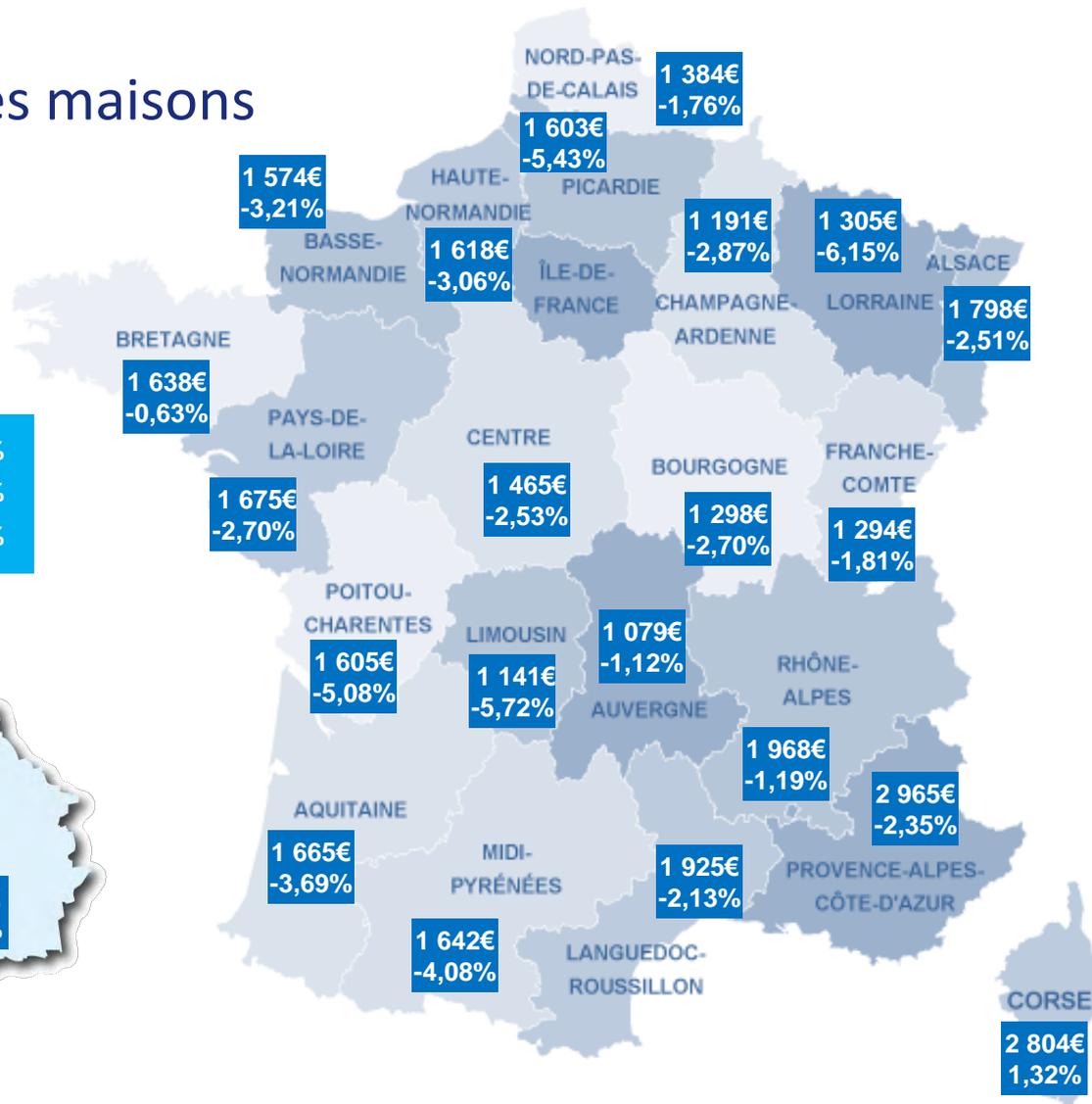
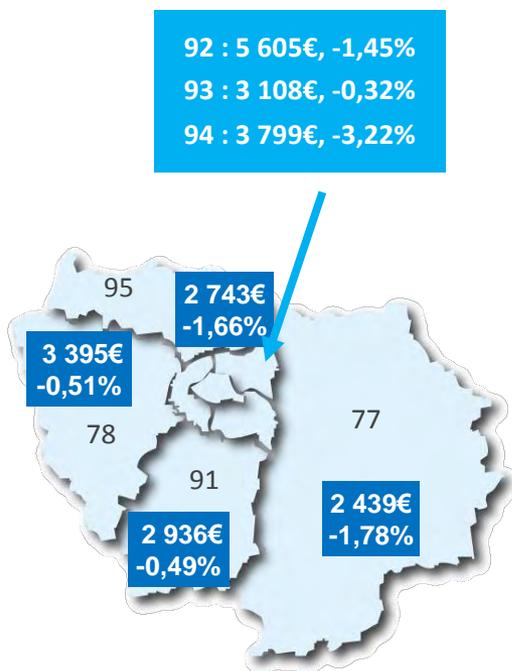




Note de conjoncture

Les prix au m² des maisons

2014 vs 2013



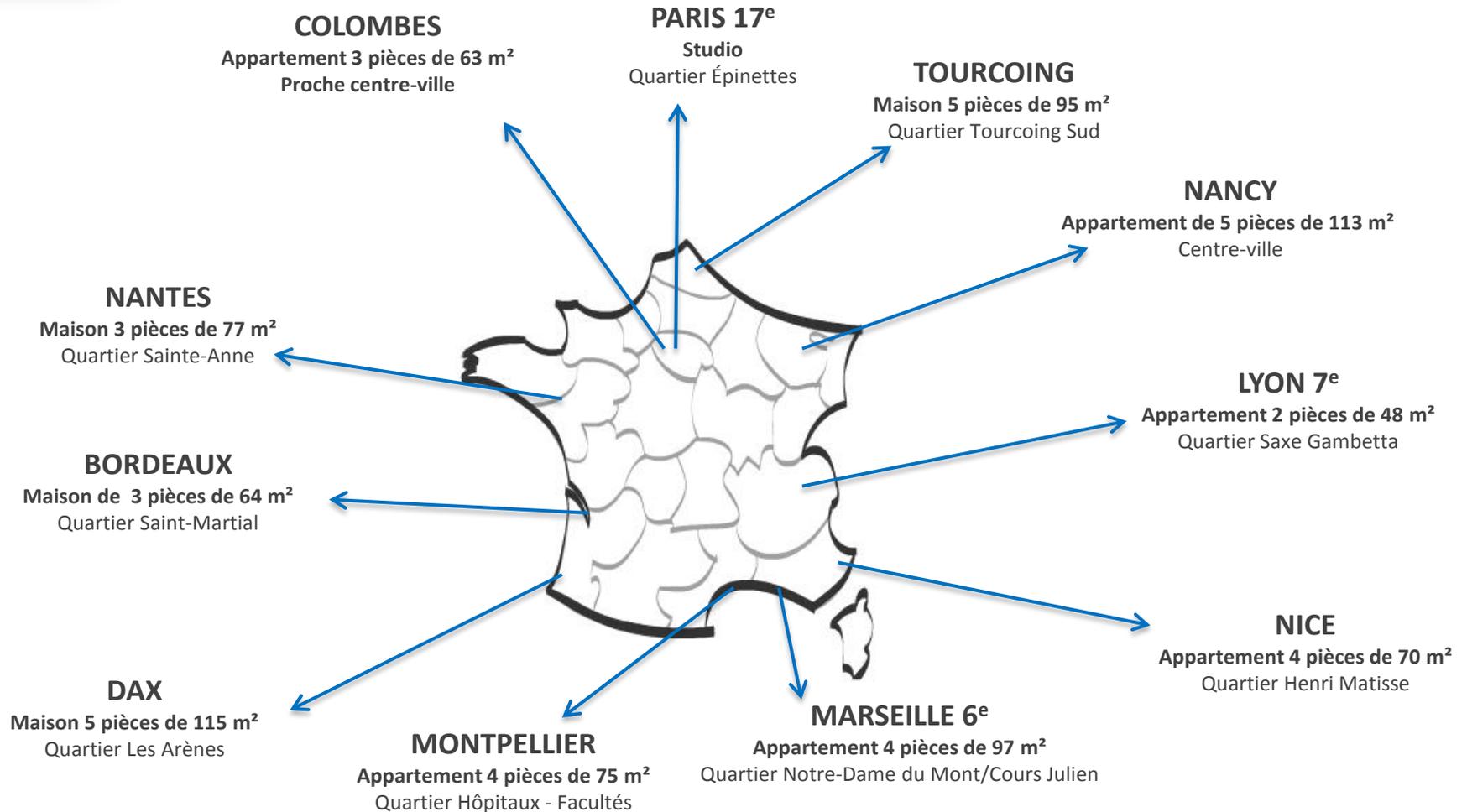


Carte du prix moyen de vente



Note de conjoncture

Équivalence sur le prix moyen constaté des transactions de 207 000 €





Note de conjoncture

Équivalence sur le prix moyen constaté des transactions de 207 000 €

Ville	Type de bien	Surface (en m ²)	Secteur	Année de construction	Descriptif
PARIS 17^e	Studio	23 m ²	Quartier Épinettes	1860	Vaste studio lumineux dans un immeuble dont les parties communes viennent d'être refaites. Grand salon avec mezzanine, cuisine séparée entièrement équipée, salle d'eau avec WC. Belles prestations.
COLOMBES	Appartement 3 pièces	63 m ²	Proche centre	1970	Dans une copropriété très bien entretenue, 3 pièces comprenant un grand séjour donnant sur un balcon, 2 chambres, une cuisine aménagée, une salle de bains et des WC séparés. Avec cave et parking.
LYON	Appartement 2 pièces	48 m ²	7 ^e arr. Quartier Saxe Gambetta	2002	Dans une résidence de standing, en rez-de-jardin avec cuisine américaine grande terrasse de plus de 35 m ² , chauffage individuel gaz, salle d'eau, WC avec lave-main, belles prestations, garage fermé.
DAX	Maison 5 pièces	115 m ²	Quartier des arènes	1982	Proche des commerces et de toutes les commodités, non loin du centre-ville, maison de plain-pied, comprenant un beau séjour cheminée, cuisine aménagée avec coin-repas refaits dans un esprit contemporain et 4 chambres donnant sur le jardin arboré. Abri de jardin et coin barbecue.
NICE	Appartement 4 pièces	70 m ²	Quartier Henri Matisse	-	Dans une résidence sécurisée, ce 4 pièces en dernier étage d'un immeuble sans ascenseur. Entrée, séjour sur grand balcon avec vue mer, cuisine sur loggia, 3 chambres, salle de bains et WC indépendants. Cave et parking collectif. Copropriété de 5 bâtiments de 4 étages d'environ 400 lots avec jardin, terrain de sport et jeux de boules.
MARSEILLE	Appartement 4 pièces	97 m ²	6 ^e arr. Quartier Notre-Dame du Mont Cours Julien	1900	Bel appartement ancien entièrement rénové, à proximité immédiate du Cours Julien, du métro Notre-Dame du Mont et de tous commerces. Vaste séjour avec cheminée, cuisine américaine, 3 chambres bien éclairées et emplacement proche de tous les points d'intérêt du centre-ville.



Note de conjoncture

Équivalence sur le prix moyen constaté des transactions de 207 000 €

Ville	Type de bien	Surface (en m ²)	Secteur	Année de construction	Descriptif
MONTPELLIER	Appartement duplex 4 pièces	75 m ²	Quartier Sabines	2012	Appartement duplex, au calme, exposition sud. Avec cuisine US sur séjour, terrasse de 16 m ² et 3 chambres à l'étage. Garage. Chauffage usine Méthanisation. Possibilité d'agrandissement.
TOULOUSE	Appartement 4 pièces	94 m ²	Quartier Montaudran	1970	Beau potentiel pour ce grand appartement à rafraîchir comprenant 3 chambres, un séjour de 33 m ² , une cuisine équipée, salle de bains et WC séparés, cave et garage. Résidence sécurisée, à proximité des commodités.
BORDEAUX	Maison 3 pièces	64 m ²	Quartier Saint-Martial	1997	Appartement T3 refait à neuf et lumineux, comprenant : une entrée, un séjour donnant sur un balcon, belle cuisine ouverte, 2 chambres, salle de bains. Dans une résidence sécurisée récente avec ascenseur et place de parking.
NANTES	Appartement 3 pièces	77 m ²	Quartier Sainte-Anne	1991	Au sein d'une petite copropriété, agréable T3 en parfait état clair et calme donnant sur une cour. Il se compose d'une pièce de vie sur parquet de 27 m ² , une cuisine indépendante aménagée et équipée, 2 chambres, salle de bain et WC séparés. Chaudière neuve et ouverture en double vitrage.
TOURCOING	Maison 5 pièces	95 m ²	Quartier Tourcoing Sud	1985	Maison comprenant 3 chambres avec possibilité d'une 4 ^e . Salle de bain comprenant bain et douche. Cuisine équipée. Séjour de 30 m ² donnant sur jardin. Garage 1 voiture. Chauffage au gaz. Double vitrage. Très bon état général. Quartier résidentiel et calme proche des axes routiers.
NANCY	Appartement 5 pièces	113 m ²	Centre-ville	1930	Dans une rue piétonne, cet appartement en dernier étage, possède 2 chambres (3 chambres possibles), 2 mezzanines, une cuisine ouverte sur le séjour. Chauffage électrique. Très bon état.



Contacts Presse :
Treize Cent Treize - Marie-Hélène Needham / Sonia Kaloun | 01 53 17 97 13 | mh.needham@treizecenttreize.fr /
sonia.kaloun@treizecenttreize.fr

Contact Laforêt :
Marketing & Communication - Jean-Philippe Dauviau | 01 47 59 29 56 | jpdauviau@laforet.com

Statistiques - Eric Boyon | 01 47 59 29 35 | eboyon@laforet.com



Disponible sur
App Store



Google play